



## VENDEUR(SE) LUXE

*Parcours professionnalisant techniques de vente appliquées au secteur du luxe*

Un vendeur est chargé d'accueillir les clients et de vendre les produits du magasin, avec courtoisie et efficacité. Il informe la clientèle et prend en charge ses demandes. Dans le secteur exigeant du luxe, un savoir-être particulier est attendu.

L'objectif de cette formation est donc de consolider les connaissances des techniques de vente mais également de déterminer les caractéristiques liées au secteur du luxe.

### PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

- Être demandeur d'emploi inscrit au Pôle Emploi, en Mission Locale ou bénéficiaire du Contrat de Sécurisation Professionnelle, d'un Congé Individuel de Formation, de l'Aide Individuelle à la Formation et/ou le Compte Personnel du Formation
- Avoir impérativement une première expérience dans le domaine du commerce et un niveau CAP/BEP à BAC en lien avec le commerce
- Avoir une expression écrite et orale correcte et maîtriser les calculs de base

### FORMATION

Du 21/09/2020 au 02/10/2020

### LIEU DE FORMATION

3, rue Pierre Dupont  
75010 Paris

M° : Château Landon

Le mode de recrutement se fait par le biais d'une information collective, de tests et d'un entretien individuel de motivation.

Les candidats doivent se présenter munis d'un CV, d'une photo d'identité et d'une prescription de votre Mission Locale ou de votre Conseiller Pôle Emploi.

### DÉBOUCHÉS À L'ISSUE DE CETTE FORMATION

Vendeur (se) conseil en magasin

### DURÉE ET DATES

70 heures au total

### COUT DE LA FORMATION

Formation financée par le Conseil Régional Île-de-France selon les critères d'éligibilité.

Autres financements possibles, coût de la formation 840€.

### CONTACT et INSCRIPTION

Site : [adip-groupe-igs.fr](http://adip-groupe-igs.fr)

Renseigner l'onglet CONTACT

Secrétariat de l'ADIP

Tel : 01.80.97.35.49

De 8h30 à 18h00

[adip@groupe-igs.fr](mailto:adip@groupe-igs.fr)

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Acquérir des compétences opérationnelles dans Le secteur de la vente et d'accéder par la suite :

- à un emploi direct (CDD, CDI, intérim)
- ou à une poursuite de parcours

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques : face à face pédagogique, exercices d'applications et simulations, études de cas pratiques d'entreprises, travaux de groupes soutenus à l'oral
- E-learning, E-Campus
- Accompagnement individualisé et coaching
- Application pratique en entreprise

## PROGRAMME DE FORMATION

### CONNAITRE SON SECTEUR, SA MARQUE, SON METIER

- Culture générale & professionnelle
- Le marché du luxe

### COMMUNIQUER EN SE METTANT AU SERVICE DU CLIENT

- Communication professionnelle
- Anglais professionnel

### REALISER DES VENTES

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience magasin
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente